“浦发基金公司申请仍在正常进行”

浦发银行董事长金运表示,目前尚无发行H股计划和时间表

□本报记者 夏峰

浦东发展银行董事长金运上周末在沪接受本报记者专访时表示，该行基金公司的申请仍在正常进行之中，并非像部分媒体报道的那样,已经被监管部门驳回。

对于花旗日前入股广东发展银行,金运称,浦发与花旗的合作仍在正常进行之中。

基金公司申请未被驳回

“按照目前的反馈情况看，浦发基金公司的申请工作仍属正常,并未如部分媒体所报道的那样,已经被监管部门驳回。”金运表示。

不过,对于浦发基金公司成立的时间表,金运表示,这取决于监管部门的审批流程,浦发无法作出预测。

浦东发展银行董事长金运

今年年初,浦发向管理层递交了设立基金公司的申请,并确定法国安盛集团旗下的安盛投资管理公司和上海盛融投资有限公司为共同发起人。

按照由央行、银监会和商业银行共同商讨制定的流程,欲设立基金公司的商业银行,需向银监会提出申请,银监会负责制定并审核申请设立的基本条件;银监会批准后,还须报请证监会批准其市场准入资格。

与花旗合作正常进行

花旗领衔的财团日前中标广发行85%股权，金运对此表示:“花旗入股广发行不影响我们之间的合作,双方的合作仍在正常推进。”

金运认为,花旗定向增持浦发需要得到监管部门以及双方董事会的批准,具体增持时间目前难以确定。根据花旗与浦发去年年底签署的有关协议,前者承诺增持浦发股份至19.9%。

据悉，自从花旗入股浦发后,双方在技术、人员等多个层面展开了合作。

除了花旗定向增持以外,浦发还在考虑其他资本补充渠道。在上周启动不超过60亿元A股增发后，浦发赴港上市也开始被外界重点关注。“发行H股,从长远看是国内银行走向国际化的趋势，也是银行补充资本的另一途径，只是浦发目前还没有发行H股的计划和时间表。”金运说。

把银行建在网上

金运表示,浦发将继续加大对IT信息系统的建设,围绕“把银行建在网上”的规划,逐步实现银行经营、管理和决策的全面信息化和网络化。“在时机成熟的时候,浦发还将向其他中小型城市商业银行、农村信用社提供外包服务。”

金运介绍说，为改变传统网点运营效率低下、操作风险点多、柜面销售功能薄弱状况，该行启动了运营流程再造项目，并选择微软(中国)作为此项目的总集成商，为浦发银行提供端到端的软件解决方案。浦发和微软此前于本月14日举行签约仪式。这也是微软最近以来在中国的银行业所获得的最大的一宗单笔订单。

“银行网点未来将更多地承担起销售各种银行产品和服务的功能,也就是所谓的金融服务超市。”金运说。

外资银行发展在华业务将呈五大趋势

□据新华社电

《中华人民共和国外资银行管理条例》12 月 11 日将正式开始实施，中外资银行的竞争大幕也将完全拉开。发展改革委宏观经济研究院对外经济研究所所长叶辅靖分析认为,未来几年内,已获得国民待遇的外资银行在中国开展本土业务,主要有以下五大趋势。

一是依据经济发展水平、金融业务容量及客户分布情况，外资银行将把其机构重点布局在中国沿海大中城市,并辐射到中、西部地区城市，而不是像中资银行那样依照中国的行政区划来设置机构并对其作相应的定格。

二是外资银行在取得人民币经营权后不会建立庞大的机构网点体系，它们会更多地通过网络银行展开竞争，并利用资本优势和自身经营管理经验,通过并购方式进入市场以降低成本,提高在华竞争力。

三是中、外资银行不仅在传统业务上进行日趋激烈的竞争,还将更加致力于中间业务如结算、代理、个人理财业务等方面的竞争。外资银行将利用其高超的产品创新能力、良好的市场营销能力和先进的资金运营能力抢占市场。

四是外资银行对公司客户的争夺将从优质外资公司扩展到优质中资公司，对零售客户的争夺将主要集中于诚信度高的优质高端客户。

五是随着外资银行业务范围及经营地域的扩大，其银行经营管理人员的本土化倾向加强,外资银行对中国在职的优质金融管理人才及业务人才的争夺将逐步展开。

浙江本外币贷款余额居全国第二位

□据新华社电

中国人民银行杭州中心支行副行长王利平日前在浙江银行业创新论坛上提出,浙江已成为全国金融规模增长最快、金融资产质量最好的省份之一。截至2006 年 9 月底,全省金融机构本外币存款余额达到 24488.5 亿元，本外币贷款余额达到20368.2 亿元，总量分别居全国第 4 位和第 2 位。

王利平认为,浙江银行业的快速发展除了经济环境支撑外,银行本身经营理念比较超前、经营管理比较完善也是重要原因。这个省的金融机构较早地树立了“以资产质量为前提、以经济效益为中心”的经营理念,推行了适应市场的经营方式,并通过组织架构和业务流程的再造,不断健全信贷风险管理。

10月份产品发行锐减 收益率再创新高

信托产品市场持续低迷不振

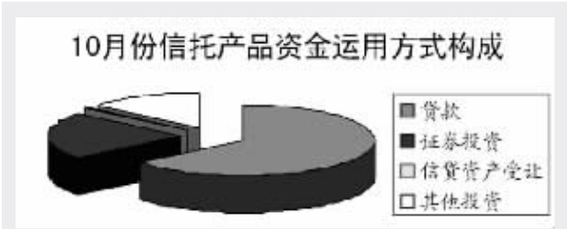
□本报记者 但有为

用益信托工作室日前发布的最新集合信托产品统计分析报告显示：进入 10 月份，国内信托产品市场再次陷入低迷状态。不仅信托产品数量减少，发行规模也锐减（无论是同比还是环比均减少一半以上)。与此同时,产品的预期收益率却再创新高,达到 4.93%。

据公开资料的不完全统计,10 月份共有 20 家信托公司推出了 32 个集合资金信托计划，发行规模为 22.6 亿元,平均规模为 7061 万元。记者翻阅历史数据发现,产品发行数量为今年 4 月份以来的最低值,发行规模仅高于春节所在的 2 月份。

与此同时,10 月份信托产品的预期收益率却再创新高，达到年内以来的最高值。业内人士认为,年内以来收益率的上升主要是因为加息、上调准备金率等因素在一定程度上使资金面受到收缩。

在资金运用方式上,信托产品仍主要集中在贷款和证券投资上，投资金额分别占当月投资总额的 64.38%和21.37%。虽然证券投资产品数量环比下降 42.111%,但是报告执笔人李旸认为，由此得出证券投资开始降温还为时尚早，应进一步对下两个月的数据进行分析。



张大伟 制图

另一个值得注意的现象是,受房地产宏观调控影响,10 月投资房地产的信托产品只有 3 个，呈现进一步下降的特点。

从地域上看,10 月份信托产品发行的特点是：东部地区发行数量和资金规模下降明显，且产品的收益水平较低，而西部地区信托产品的发行不仅数量和规模继续爬升，产品平均预期收益率上升的势头十分强劲，高于东部和中部地区。

地方信托公司信托资产托管难题渐解

天津信托近日与工行天津分行签署资产托管协议

□本报记者 但有为

困扰地方性信托公司的集合信托资产托管问题正在逐步得到解决。近日,天津信托投资有限责任公司正式与中国工商银行天津市分行签署了《集合资金信托计划托管协议》。据记者了解，这是工行系统内第二家分行与当地的信托公司签订类似的资产托管协议。此前,工行四川省分行曾成功地与衡平信托公司签署了时代凯悦信托计划的资产托管协议。

业内人士认为，信托公司与商业银行分行签订资产托管协议将对整个信托资产托管可以起到示范性的作用。

按照中国银监会的要求,从今年 8 月 1 日起,各信托投资公司必须将集合资金信托业务的信托财产交由合格的商业银行托管。但在实践过程中,商业银行的托管资质等一系列问题极大地困扰了部分信托公司。

一般情况下,只有总行一级的商业银行才具有信托托管资格,而信托公司遍布全国,大部分所在的城市没有商业银行总部,并且地方性信托公司与各商业银行总行商谈进行信托财产托管的可行性程度很低,使得资产托管的规定远没有得到实行。

今年 8 月,苏州信托专门向信托业协会出具了一份反映相关情况的报告指出,“许多地方性信托公司找不到具备合格资质的商业银行进行托管,延误了托管工作的进程。”随后,信托协会也向主管部门——银监会专门出具了一份关于信托财产由商业银行托管问题的报告。

从目前的情况来看,部分商业银行已经逐步授予地方分行托管信托资产的权力。由此看来,困扰信托公司的问题正在逐步得到解决。

业内专家认为，集合信托资产托管有利于保证提高信托资金的安全性，有关部门应尽快加强沟通与协调，商业银行也应进一步解放思想,以尽快解除这其中的障碍因素。

创造全球化的竞争优势

——访招商局能源运输股份有限公司董事总经理黄少杰

传承历史树百年丰碑，领航未来筑千秋伟业。

招商局是中国近代史上最早的民族航运企业，从 1872 年成立至今，已经走过 130 余年历程。同时作为新中国航运事业的奠基者，招商局对中国海洋运输业的贡献有目共睹。2004 年底，招商局集团通过整合旗下资产，携手中石化集团、中化集团、中远集团及中海油四家能源及运输巨头，发起设立了招商局能源运输股份有限公司（简称“招商轮船”)。招商轮船即将在国内 A 股证券市场上市，这两个重大战略举措不仅国内瞩目，而且引起了全球同行业的关注。

前不久，笔者采访了招商局能源运输股份有限公司董事总经理黄少杰先生。面对未来的挑战和机遇,黄总侃侃而谈。我们的对话是从招商局深邃而厚重的百年历史展开的。

百年航运基业常青

笔者:“招商局”的历史与现实话题,人们都十分感兴趣,您能给大家简要介绍一下招商局的发展历程吗?

黄少杰:好的。招商局创立于晚清洋务运动时期，是中国近代第一家民族工商企业。1872 年,中国近代第一家轮船运输企业宣告诞生。1873 年,招商局“伊敦号”轮从上海首航香港。随后组建的中国近代第一支商船队,远航日本、东南亚、英国、美国等。因此招商局在中国近现代化进程中发挥过重要推动作用,被誉为“中国民族企业百年历程缩影”。同时作为新中国航运事业的奠基者，其生命航程也是一部联结了三个世纪的中国近代百年航运史,见证了中华民族的兴衰。

笔者:您认为“招商局”百年历史的延续与传承对公司发展会起到怎样的作用?

黄少杰:百年招商局对公司未来发展的确具有十分重要的意义，我认为这种意义至少从以下四个方面体现出来。第一,招商局为振兴中华民族而兴的特殊成长史非一般的企业可比,其百年的航运史更是为公司发展奠定了基石,这种基石坚实、厚重、稳固,难以撼动;第二,百年招商局是公司的金字招牌,其市场的号召力、影响力和美誉度可以说是公司的品牌旗帜，为公司的业务经营创造了先发优势;第三,百年招商局的历史与文化传统深邃而厚重,不断延续的文化基因,会使公司人文荟萃,企业文化的氛围更浓,企业经营理念和核心价值观不断得到巩固和强化;第四,可以不断传承招商局百年的管理经验。远洋能源运输企业的专业化程度极高，而招商局旗下船队管理公司具有近 50 年的历史，经营和管理着中国历史最悠久、最具经验和目前国内最大的远洋油轮船队。传承延续这种管理优势将会大大增强企业核心竞争力。

竞争中崛起享有盛誉的全球油轮经营者

笔者:随着国际油轮运输行业竞争的加剧，市场竞争格局将会出现哪些新的变化?

黄少杰:近年来,世界原油运输市场的竞争格局确实发生了新的变化,首先是船队规模成为衡量市场竞争力的主要因素。市场竞争使得油轮船东通过不断更新和扩大船队规模来获得更强的竞争优势;其次,经营成本控制是市场竞争中赢得效益的重要因素之一；另一重要因素是通过不断提升服务水平，向世界级石油公司长期提供优质服务，以此建立与主要油运客户更稳固的战略合作关系来强化其市场地位。

笔者:公司拥有多年大型油轮业务的经营管理经验，也是迄今为止少数被国际油轮租家广泛接受的中资油轮专业管理公司之一，公司在国际上的竞争优势究竟是怎么体现出来的?

黄少杰:招商局能源运输股份有限公司是目前国内最大的远洋油轮运输者，占国内船东远洋油轮总载重吨的 26.4%，占远洋原油运力的 30%。与国际同行相比，公司的优势为十分明显。第一,在油轮运输方面,公司下属的海宏公司具有多年的大型油轮船队管理经验，在国际航运界被广泛认可，与艾克森美孚(EXXON-MOBIL)、壳牌石油(SHELL)、加德士(GS CALTEX)和英国石油(BP)等许多国际大型石油公司建立了长期合作关系;由于中国进口原油增长迅速,公司与中石化集团、中化集团等中国主要的原油进口商之间建立了战略合作关系，这些为公司的持续发展提供了先决条件。第二，船队结构搭配合理，这是抗衡油轮市场运价波动的优势之一,公司在具体经营中,根据市场的变化能及时调整经营策略和业务组合，恰到好处地抓住运价波动的有利时机,创造效益。公司的各项经济指标列世界同行先进之列。第三,我司有一支二十多年从事远洋油轮运输，善于打硬仗的队伍。长期积累的丰富经验及忘我的工作态度使我们在国际油轮市场上长期处于不败之地。第四,每一个公司都需要时间的积累才能达到炉火纯青的地步，半个世纪的光阴使我们建立了一整套合乎国际油轮行业操作规范,防范各种风险的有效机制。这种无形资产是我们更胜一筹的有力保障。

招商局能源运输股份有限公司目前经营和管理着中国历史最悠久、最具经验、目前国内运力最大的远洋油轮船队；公司拥有的散货船队营运管理国际化程度高，具备较强的国际竞争力；同时公司还将拥有中国第一支具有国际管理经验的液化天然气运输船队。

以全球化思维实现战略管理价值

笔者:招商局能源运输作为行业龙头，携手国内巨头强强联手的全新战略举措,其中的背景是什么?

黄少杰:全新的战略架构需要全新的战略思维。战略结盟是公司在全球化竞争条件下的战略举措。

国家能源安全的战略要求到2010 年实现中国油轮船队承运我国年进口原油量 50%的目标。中国油轮船队运力需从目前的约 900 万载重吨迅速扩充到 1600 万载重吨，这个巨大的缺口使得各主要航运企业纷纷着手组建、扩充油轮运输船队以及重组油轮资产。面对新的竞争环境和比照国际上的营运模式，要想单纯依靠自身资源和能力已显得不够。而招商轮船在油轮运输上规模优势突出,管理经验丰富和效益显著，在整合资源方面具有较强的号召力。国家宏观战略、行业巨大需求和打造企业整体竞争力客观需要的背后，是千载难逢的机遇，招商局能源运输股份有限公司正是在这样的背景下诞生的。

2004 年 12 月，招商局集团整合旗下资产，携手形成共识的中石化集团、中化集团、中远集团及中海油四家能源及运输巨头顺利结盟。由于强强联手，招商轮船甫一出世就显示出超强实力。通过这种整合资源,联合国内超强实力企业共同构筑了发展的更高起点，并以高起点推动高速度、高效益。而石化巨头的加盟,使公司具有更广阔的前景，为未来超常规发展奠定了基础。前不久,国际海运(中国)年会在深圳召开，年会的主题之一就是“把握变化,探求共赢”。由此可见,招商局战略整合具有先见之明。

笔者:招商局能源运输股份有限公司国际化的管理水平，优异的安全记录与良好的船队形象在业界赢得广泛的国际口碑，公司船队长期为全球著名石油公司提供国际一流水准的原油运输服务。管理成为招商局远洋能源运输核心竞争力的最重要因素之一,您能说说这方面的情况吗?

黄少杰:远洋运输业是国际化程度极高的行业，我们的管理水准和管理经验都是全球化的，这一点是国际上公认的。一般人很难想象得到,管理对于远洋能源运输来讲是多么的重要。近 50 年的历史和 20 多年的管理团队的平均从业经验，使公司具备敏锐的市场嗅觉和规避风险的能力,质量、安全和环保是航运企业生存和发展的根本，我们的管理体系已经达到国际标准，环保管理工作具有当今世界的最高水准。公司安全纪录良好,未出现过海上风险事故。高效的管理带来的是低成本和高营运水平：公司的主营业成本比率为 46.0%，油轮船队和散货船队近几年的营运率均保持在97%左右，均优于国际和国内同行业平均水平。

笔者:公司由油轮运输、散货船运输、LNG 船运输三类业务组成的三元业务组合模式，这种战略管理架构和盈利模式有何特色?

黄少杰:就招商轮船主业的战略管理架构和盈利模式而言，公司拥有的油轮运输、散货船运输、LNG 船运输三类业务，呈现出不同的风险收益特征,优势互补,构成了良好的业务组合及价值创造模式。形成了以油轮运输业务为支柱,LNG 运输为新的利润增长点，散货船运输为重要效益补充的科学组合经营模式。这种组合经营的盈利模式是国际和国内其它远洋运输企业所不具备的，也是同行业中一种独特的价值创造模式。

凭借全球化的视野及专业化的管理机制，招商轮船已经跻身全球著名独立油轮船东之列。

志做领航未来中国的能源运输航母

笔者:众所周知,近年来中国经济的高速增长带动了国内能源需求不断加大，您能告诉我们这个市场的潜力究竟有多大?

黄少杰:据国家权威部门统计，2005 年中国进口原油为 1.27 亿吨，未来五年中国的原油进口海运量年复合增长 12%,值得指出的是,国家能源运输安全战略导向之下，中国油轮船队预计将承担 2010 年及其后年度进口原油 50%以上的运量,但目前仅占约 12%。据测,这一巨大缺口将带动国内油轮运力需求猛增到近 1600 万载重吨，年复合增长率高达 52%。市场潜在的发展空间可想而知。中国巨大的进口原油海运需求和能原安全政策为招商轮船长期发展和持续效益提供了非常有利的市场条件。

笔者:能源运输是资本密集型产业，一般的融资手段已不能满足企业需求，请您谈谈公司进入资本市场的积极意义。

黄少杰:由于航运尤其是远洋能源运输是资本密集型产业，规模扩张对企业的资金实力提出了更高的要求，一般的融资手段已不能满足企业需求。为了增强公司实力,扩充船队规模,更好地服务国家能源安全战略,招商局能源运输股份有限公司敲开了中国大陆 A 股资本市场的大门,希望借助资本引擎为公司增添源源不断的发展动力。以此为契机,迅速扩充船队,同时公司进一步完善公司治理，和提高公司管理水平。公司正在建造 5 艘液化天然气运输专用船，并计划在三年左右新增 6 艘超级油轮、2 艘苏伊士型油轮及 6 艘阿芙拉型油轮，使其发展成为具有更强国际竞争力的大型能源运输船队。

笔者:公司未来的业务发展战略是什么?

黄少杰:对于将远洋能源运输作为支柱性业务的招商局轮船来说,公司上市将是新的战略举措。为此,公司制定了总体发展战略。第一,继续将大型油轮运输业务作为业务发展核心，重点发展亚太地区的原油进口运输业务，特别是中国的原油进口运输。同时，在油轮船队规模扩张和结构优化的基础上，进一步强化全球油轮经营者的市场地位，在全球油轮运输市场上合理配置运力,提高船队规模效益。公司下属的海宏公司具有多年的大型油轮管理经验，被国际能源运输领域广为认可。公司将充分利用已经形成的竞争优势，重点发展与国际及国内大型能源进口商之间的长期战略合作关系，争取发展成为盈利状况相对稳定的具备更强国际竞争力的油轮船东。第二,投资发展液化天然气运输。目前，国内多个东部沿海省市都在筹备进口液化天然气项目，这些进口液化天然气项目都需要配备专门的液化天然气运输专用船，未来若干年内国内进口液化天然气运输船业务需求将迅速增长。液化天然气运输专用船具有投资规模巨大，专业管理水平要求高的特点,但收益稳定,投资风险小。公司力争发展成为国内最大的液化天然气专用船队及管理公司。第三,继续在现有规模上经营散货船业务并伺机发展的发展策略。与油轮相比,全球散货船运输市场运价波动幅度相对较小。公司现有散货船队虽然船队规模不大,但船型整齐、船龄较轻,在同类型船队中具有较强的竞争优势。

笔者:作为目前国内实力最强、管理经验最为丰富的远洋能源运输企业,公司未来的发展目标定位是什么?

黄少杰:展望未来，我们充满信心。世界特别是中国能源运输市场格局正在发生巨大而深刻的变化，机遇与挑战并存,船队规模、管理水平和服务质量成为衡量市场竞争力的主要因素。因此,招商轮船将继续以保障国家能源安全为己任，以全球视野构建核心竞争力,创造全球性竞争优势,争取经过三至五年的努力，将所属船队发展成为更具国际竞争力，保持国内领先地位的大型能源运输船队，以更好的效益来回报社会和广大股民。

(公司巡礼)